

Mai Newsletter 2024

#wirliebenabrechnung #wirliebensoftware #wirliebenkennzahlen
#wirliabennetzwerken

Folgen Sie uns auf [Instagram](#). Hier erfahren Sie noch mehr Abrechnungstipps.



#wirliebenabrechnung

BEMA 10 - üZ

Die BEMA üZ ist bei Wirtschaftlichkeitsprüfungen eine häufig beanstandete Leistung.

Ursachen für überempfindliche Zahnhälse sind z.B. Falsche Putztechnik, Zahnfleischrückgang, säurehaltige Speisen, kariöse Defekte, Rezessionen und vieles mehr.

Die Bema-Nr. 10 ist für die Behandlung überempfindlicher Zähne einmal für jede Sitzung abrechnungsfähig. Häufig liegen überempfindliche Zähne bei Rezessionen vor. Das Wirtschaftlichkeitsgebot ist zu beachten! In diesen Fällen sollte eine intensive Mundhygieneinstruktion erfolgen. Ebenso ist eine ursachengerechte Therapiemethode anzuraten.

Nicht abrechnungsfähig ist die Bema-Nr. 10 als

- für die **Behandlung überempfindlicher Zähne nach Kronenpräparationen (GAV/AAV)** - demnach erfolgt im Vorfeld eine Privatvereinbarung mit der GOZ 2010.
- für die **direkte Rekonstruktion keilförmiger Substanzdefekte (nicht kariös)** - hier ist die Berechnung nicht nach der Bema-Nr.13 als auch nicht der Bema-Nr.10 möglich, sondern nur analog gemäß § 6 Abs.1 GOZ zu berechnen (Keilförmige Defekte)
- für den **Versiegelungsschutz für freiliegendes Dentin** - dies ist im Rahmen einer Privatvereinbarung mit der GOZ 2000 abrechenbar. Hinweis: Die GOZ 2000 wird jedoch nur ausgelöst, wenn tatsächlich ein aushärtender Kunststoff verwendet wird.

Kariespräventive Fluoridierungen stellen ebenfalls keine Leistung im Sinne der Bema-Nr. 10 dar. Liegt kein Anspruch für eine lokale Fluoridierung als Kassenleistung vor, erfolgt die Berechnung nach vorheriger schriftlicher Privatvereinbarung (§8 Abs.7 ABMVZ) zwischen dem Zahnarzt und dem Zahlungspflichtigen als Privatleistung nach der GOZ 1020.

Für die Umsetzung bedeutet das, dass z.B. im Rahmen der Füllungstherapie oder auch dem Zahnersatz eine Privatvereinbarung notwendig ist, da die Bema-Nr. 10 hier in den meisten Fällen nicht unbedingt herangezogen werden kann/sollte und hinsichtlich der Budgetierung auch vermieden werden sollte.

Gerne besprechen wir Ihre Behandlung und die dazugehörige Abrechnung.

Sie wünschen ein Abrechnungskonzept?

Faktorerhöhung mit Honorarverbahung vs. "patientenfreundlicher" Abrechnung

Immer wieder begegnen wir Zahnarztpraxen, die es vermeiden über den GOZ Faktor 3,5 zu steigern. Zu groß ist die Sorge vor Erstattungsschwierigkeiten, zu vielen Versicherungsschreibern, unangenehmen Patientengesprächen oder diversen anderen Themen.

Aufgrund einer hochwertigen und teilweise zeitintensiven Behandlung ist es unabdingbar eine stundensatzorientierte Planaufstellung mit Leistungen über dem Faktor 3,5 zu planen und auch abzurechnen. Das Spektrum der Durchführung ist in Teilen begrenzt, die zur Verfügung stehenden Leistungen demnach ebenfalls. So sind wir im Grunde gezwungen die Faktoren - gerade die Hauptleistungen im ZE Bereich - anzuheben.

Eine gute persönliche Aufklärung im Vorfeld über Ihre Rechnungsstellung (Faktoren/Analogeleistungen etc), ein kurzer ZE Besprechungstermin und ein Merkblatt zur Rechnungslegung hilft Ihnen die Patienten mitzunehmen.

Seien Sie mutig. Wichtig ist eine wirtschaftlich sinnvolle Kalkulation. Es gibt schon genügend andere Behandlungen, bei denen Sie nicht unbedingt Ihren Stundensatz erreichen, daher ist dies in anderen Bereichen teils zu kompensieren.

Gerne unterstützen wir Sie mit den passenden Brief- oder HKP Deckblattvorlagen oder auch Ihrer Abrechnung.

Sie wünschen ein Abrechnungskonzept und eine noch bessere Einrichtung Ihrer Software?

#wirliebenkennzahlen

Materialpreiskalkulation

Es hat nicht zwingend etwas mit einer Kennzahl zu tun, aber wir sehen doch sehr häufig zu selten aktualisierte Materialpreise in der Software. Die Preise ändern sich und mind. 2x/Jahr (gerne häufiger) sollten die Preise neu berechnet und in der Software abgeglichen werden. Aus Zeitmangel wird teils der Aufwand gescheut, aber die Zahl der berechenbaren Materialien ist auch begrenzt, von daher sollten Sie hier ab und an Ihr Augenmerk drauf legen. Es ist der Bruttoeinkaufspreis ohne Aufschlag an den Patienten weiterzureichen. Die Entnahmemengen bei den Packungen sind entsprechend zu kalkulieren.

Und denken Sie an die Unzumutbarkeitsgrenze. Dazu finden Sie auf unserem Instagram Profil von Dezember 2022 einen Abrechnungstipp.

Folgen Sie uns gerne auf Instagram und bleiben Sie up-to-date.

Hier geht es zur Analyse Ihrer Kennzahlen

#wirliebennetzwerken

Schon an eine Spende zu Weihnachten gedacht?
Oder spenden Sie schon Zahngold?

It's for Kids - weil jedes Kind eine Chance verdient hat

It's for Kids hat keine eigene Trägerschaft, sondern leitet als Spendenorganisation für Kinder die Gelder bundesweit direkt an verschiedene Kinderhilfsprojekte weiter.

Mit einer Spende an It's for Kids entscheiden Sie sich dazu, misshandelten, missbrauchten, vernachlässigten oder anderweitig benachteiligten Kindern zu helfen.

Die Möglichkeiten zu spenden, sind vielfältig. Bei It's for Kids können Sie sowohl mit klassischen Geldspenden als auch mit aktiven und kreativen Spenden helfen, z. B. mit altem Schmuck- und Zahngold, Haaren oder Handys, die von unseren Logistikpartnern gesammelt und in Geld umgewandelt werden, das dem Kinderschutz zugute kommt. Das schont dazu noch die Umwelt.

Mehr Informationen auf der Webseite <https://www.its-for-kids.de/>

It's for Kids

Herzliche Grüße,

Ihre Christiane Berger mit dem gesamten dentkonzept Team



dentkonzept

dentkonzept GmbH

Postanschrift:

Friedrichstraße 17 C, 61476, Kronberg im Taunus

Büroanschrift:

Katharinenstraße 4, 61476 Kronberg

Tel. 06173-3383-700

info@dentkonzept.net

Partner von Deutschlands großer Kreativspendenstiftung It's for Kids

Diese E-Mail wurde an {{contact.EMAIL}} gesendet.

Sie haben die E-Mail erhalten, weil Sie sich für den Newsletter angemeldet haben.

[Abbestellen](#)

